SECTION C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions.

16. Explain the components of marketing Environment.

சந்தைப்படுத்தல் சூழலின் பல்வேறு கூறுகளை விவரி.

17. Compile various basis of market segmentation.

சந்தைப் பிரிப்பின் பல்வேறு அடிப்படைகளை தொகு.

18. Discuss the various methods of sales forecasting.

விற்பனை முன்கணித்தலின் பல்வேறு முறைகளை விவாதி.

19. Elaborate various pricing strategies.

பல்வேறு விலையிடல் உத்திகளை விவரி.

20. Explain the characteristics and Tools of Public Relations.

மக்கள் தொடர்பின் சிறப்பியல்புகள் மற்றும் கருவிகளை விவரி.

———————



NOVEMBER/DECEMBER 2023

# CBA51 — MARKETING MANAGEMENT

Time : Three hours Maximum : 75 marks

LIBRARY

SECTION A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer ALL questions.

1. Define marketing.

சந்தையிடுகை வரையறு.

2. Summarize the role of marketing.

சந்தைப்படுத்தலின் பங்கினை சுருக்கிக் கூறு.

3. Name any two Buying motives.

ஏதேனும் இரு வாங்கும் நோக்கங்களை கூறுக.

4. Recall the meaning of market segmentation.

சந்தை பகுப்பு என்பதன் பொருளை நினைவு கூறுக.

5. Extend your views on Industrial goods.

தொழில்துறை பொருட்கள் பற்றிய உனது பார்வையினை கூறுக.

6. List the elements of product mix.

பொருள் கலவையின் கூறுகளைப் பட்டியலிடுக.

7. Define pricing.

விலையிடல் வரையறு.

8. What do you mean by psychological price policy?

உளவியல் ரீதியான விலை கொள்கை என்பதன் பொருள் என்ன?

9. Outline the meaning of online marketing.

இணையவழி சந்தைப்படுத்தல் என்பதன் பொருளை எல்லைக்கோடிடுக.

10. What do you understand by website evaluation?

வலைத்தள மதிப்பீடு என்பது பற்றி நீ அறிந்துகொண்டது என்ன?

SECTION B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer ALL questions.

11. (a) Compare selling with marketing.

விற்பனையினை சந்தைப்படுத்தலுடன் ஒப்பிடுக.

Or

(b) Identify the fundamentals of marketing.

சந்தைப்படுத்தலின் அடிப்படைகளை காண்க.

12. (a) Examine the importance of analysing consumer market.

நுகர்வோர் சந்தையின் முக்கியத்துவத்தினை ஆய்வு செய்க.

Or



(b) Distinguish between Segmentation and Targeting.

சந்தைப் பிரிப்பினை சந்தை இலக்குடன் வேறுபடுத்துக.

13. (a) Summarize various classifications of product.

பொருட்களின் பல்வேறு வகைகளை தொகு.

Or

(b) Identify the Levels of product.

பொருளின் நிலைகளை காண்க.

14. (a) What are the objectives of pricing?

விலையிடலின் நோக்கங்கள் யாவை?

Or

(b) Analyze the importance of channel of distribution.

வழங்கல் வழியின் முக்கியத்துவத்தினை ஆய்வு செய்க.

15. (a) Identify the principles of personal selling.

தனிப்பட்ட விற்பனையின் அடிப்படை கோட்பாடுகளை காண்க.

Or

(b) Examine the key features of Direct marketing.

நேரடி விற்பனையின் முக்கிய சிறப்பியல்புகளை ஆய்வு செய்க.